

Famosa



Hasbro

Nintendo



---

# ANÁLISIS DEL COMERCIO MINORISTA

---

## SECTOR JUGUETERO ESPAÑOL

ToysRUs

juguetos<sup>®</sup>  
el país de siempre jugar<sup>®</sup>

Imaginarium

Dideco  
didáctica, ilusión,  
diversidad y ecología

---

Pilar Martínez Cañada  
Jennifer Porro Mayor  
María Ramos García  
Pascual Santos Engo Nsúe

tus  
JUGUETES  
.com



JUGUETES



todo  
Juguetes  
.com

# **ÍNDICE**

<b>1. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>pág. 3.</b>
<b>2. ORIGEN Y EVOLUCION DEL COMERCIO DE JUGUETES EN ESPAÑA.....</b>	<b>pág. 3,4.</b>
<b>3. LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL SECTOR.....</b>	<b>pág. 4,5.</b>
<b>4. EVOLUCION DE LAS COMPRAS DEL SECTOR COMERCIAL.....</b>	<b>pág. 5, 6,7.</b>
<b>5. FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN Y DE COSTES TOTALES.....</b>	<b>pág. 7... 17.</b>
<b>5.1) Función de costes y sus derivados</b>	
<b>5,2) Función de producción y sus derivados</b>	
<b>6. CONCLUSIONES.....</b>	<b>pág. 18,19.</b>
<b>7. BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>pág. 19, 20.</b>

# **1.INTRODUCCIÓN**

Sin duda alguna, el análisis del sector comercial juguetero español presenta un gran atractivo para los estudiosos de economía empresarial como para las propias empresas (productoras y comerciales) y las administraciones competentes en su desarrollo.

Desde hace tiempo, este sector juguetero español sabe sobre la competencia internacional, la deslocalización, la concentración empresarial, la diversificación de producto y mercado, lo cual hace móviles a la industria hacia actividades más o menos relacionadas. Todo ello condiciona el comportamiento del comercio minorista de juguetes español ya que su desarrollo depende de las macro magnitudes directamente: las exportaciones, importaciones, los precios fuera de España, la capacidad de absorción de la producción del comercio español etc.

Por otra parte, han surgido diversos hechos de notable transcendencia que afectaran considerablemente la evolución futura del sector (y consecuentemente, al sector comercial): la aprobación por el parlamento europeo de la nueva Directiva de seguridad de juguetes y el refrendo por el consejo de ministros del plan de apoyo del sector de juguetes que establece un futuro respaldo en materia industrial y laboral.

Está más que claro que se reconoce la importancia de tal normativa para una industria como la española que ha hecho de la seguridad un punto importante para garantizar la competitividad de sus productos, pero es necesario subrayar que la Directiva es un texto muy exigente que impondrá una gran carga técnica y burocrática a las empresas, especialmente las PYMES que constituyen casi el 95% del sector español. Evidentemente podría causar una caída de las exportaciones y el aumento del consumo aparente en España y en cualquier otro país exportador.

## **2.ORIGEN Y EVOLUCION DEL COMERCIO DE JUGUETES EN ESPAÑA**

Hasta comienzos del siglo XIX, el sector de la juguetería se caracterizaba por ser artesanal y por estar organizado en pequeños productores artesanos con un negocio propio que consistía en la producción y venta a pequeña escala y sin intermediarios (los productores vendían directamente al consumidor final).

No es hasta finales del siglo XIX y principios del XX cuando la industrialización del sector adquiere cuerpo, siendo la provincia de Alicante, por su tradición artesanal y Cataluña por su temprana industrialización, las zonas que inician y lideran el desarrollo del sector. Con esto apareció consecuentemente un sector comercial formado por pequeños comerciantes que compraban en cantidades considerables en las fábricas para vender al consumidor final; desaparecieron así la producción artesanal como la gran referencia productiva.

Como es de suponer, a medida que el sector iba adquiriendo importancia en el ámbito nacional e internacional, el sector comercial fue evolucionando a una mayor diversificación gracias a la integración de otros grupos comerciales no especializados como los grandes almacenes, franquicias etc., en la comercialización de juguetes.

El sector comercial español, como el mundo empresarial en general, es muy exigente en cuanto a las características tanto técnicas como económicas del producto se refieren, ya que las condiciones del mercado son muy cambiantes. Los clientes muy exigentes y necesitados cada vez de productos más sofisticados y de mayor utilidad. Esto es lo que ha llevado a que las empresas productoras, para sobrevivir en el mercado, tengan que cambiar de una actividad basada en los recursos dirigidos por la industria, a una actividad basada en el conocimiento, dirigida por el mercado; lo cual significa conciliar el diseño con el dominio del proceso productivo y el ciclo de vida del producto.

Desde hacia unas décadas, la industria juguetera se había visto desplazada a un segundo plano por los más pequeños y no tan pequeños, con la aparición de productos sustitutivos cada vez de tecnología más alta, como los videojuegos, etc., lo cual causó proceso de bajada de las ventas de los juguetes tradicionales. Eso evidentemente, resulta un alto peligro de desaparición del sector. Como solución al problema el sector optó por que, los juguetes tradicionales tuvieran que adaptarse a los cambios o exigencias del mercado, iniciando el proceso de integración de la tecnología en los juguetes tradicionales, y la fabricación de otros tipos de juguetes adecuados al momento actual (Vehículos eléctricos con mandos de control remoto, circuitos eléctricos de coches de juegos de competición etc.).

### 3.LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL SECTOR

Las ofertas del sector juguetero lo acaparan detallistas especializados, centrales de compra, franquicias y grandes almacenes. Este grupo se caracteriza principalmente por su orientación hacia productos de alto diseño, calidad y valores pedagógicos para poder competir en el mercado con los productos alternativos como los videojuegos. Centrándonos en la competencia, nos encontramos con un sector atomizado que tiende a concentrarse y que se divide en varios grupos:

- **GRUPOS DE COMPRA:** Son grupos de detallistas que se unen para conseguir mejores precios de los productores, además de elaborar catálogos y realizar campañas publicitarias conjuntas. Los asociados mantienen la total autonomía en la gestión de sus establecimientos y suelen conservar su nombre junto con el elegido para el grupo. La ventaja de pertenecer a un grupo es que te haces más competitivo al conseguir mejores precios de adquisición además de estar informado constantemente de la evolución y tendencias del sector. Uno de los grupos más importantes de España es **TOY PLANET**.

- **DETALLISTAS INDEPENDIENTES:** Son jugueterías independientes que negocian directamente con los fabricantes o mayoristas dependiendo de su grado de especialización. Normalmente, las jugueterías independientes están ya en un proceso de desaparición porque tienden a ser absorbidas por las grandes superficies. Un ejemplo de juguetería independiente es HOLA CARACOLA, especializada en playmobil, lego y muñecas de famosa; su dueño se llama Roberto Pascual.
- **FRANQUICIAS:** Es un nuevo sector que en España cuenta con un total de cinco redes de franquicias y 203 establecimientos. Esta adoptan una política de producto especializados en un nicho específico-muñecas, peluches-huyendo del modelo tipo bazar.
- **LAS GRANDES SUPERFICIES:** Acaparan gran parte de las ventas de juguetes del sector. Estas se consideran una amenaza para el pequeño comercio, no solo porque en la campaña de navidad utilizan los juguetes como medio para atraer al cliente y conseguir la venta de otros productos suyos, sino también porque llevan a cabo acciones como dedicar determinados metros lineales a cada fabricante y además, es muy difícil encontrar un producto que no haya sido anunciado en televisión.

Según un informe del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, redactado en 2007, casi el 90% de las ventas de juguetes en España se concentran en cuatro tipos de canales:

- Las grandes superficies: Acaparan el 40 por 100 de las ventas
- Los grandes almacenes: El 10 por 100.
- Las asociaciones de minoristas: El 30 por 100.
- Las superficies especializadas: El 9 por 100.

## 4.EVOLUCION DE LAS COMPRAS DEL SECTOR COMERCIAL

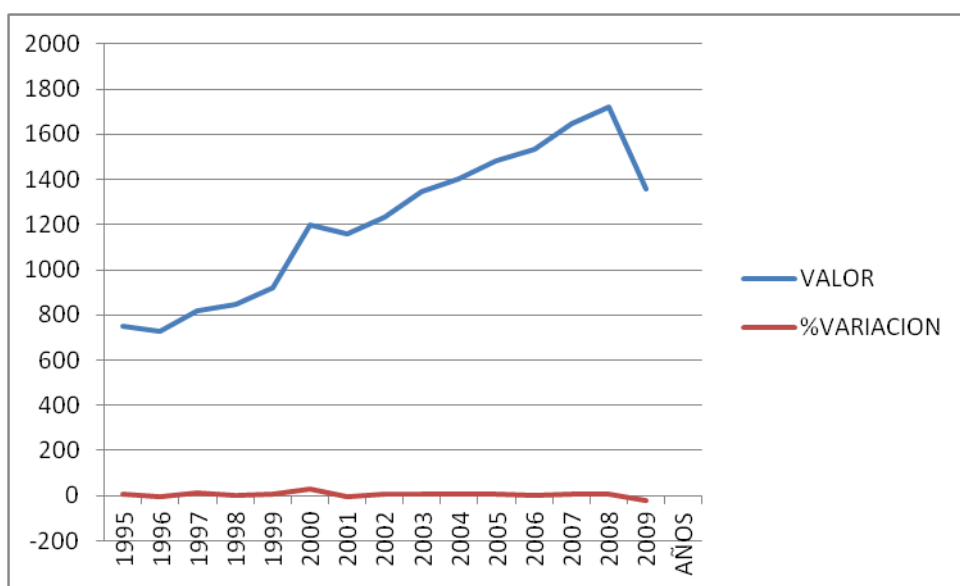
La evolución de las compras (consumo aparente) de las empresas comerciales jugueteras ha sido continua pero no de manera importante desde 1995 hasta 2009, en términos monetarios en porcentuales son más acusadas o notorias a pesar de que durante este periodo, las importaciones han aumentado un 61% y las exportaciones solo un 9,7%.

A continuación, se encuentra una tabla resumen de la evolución que han experimentado las compras (consumo aparente) de las empresas comerciales de juguetes con sus respectivas variaciones porcentuales de un año a otro.

AÑO	VALOR	%VARIACION
1995	753,12	6,1
1996	726,88	-3,48
1997	816,25	12,3
1998	844,83	3,5
1999	920,49	8,96
2000	1199,94	30,36
2001	1156,17	-3,65
2002	1234,11	6,74
2003	1343,59	8,87
2004	1403,08	4,43
2005	1480,29	5,5
2006	1533,98	3,63
2007	1647,91	7,43
2008	1720,56	4,41
2009	1360,07	-20,95

FUENTE: AEFJ cifras en millones de Euros

Como se puede observar en la tabla, en el ejercicio de 1995, el comercio minorista de juguetes se gasto unos 753.120.000 de euros pero, estas cayeron al año siguiente un 3,5% mientras que en 1997 sube hasta un 12%. Esa tendencia de subidas y bajada se ha mantenido hasta. Pero de entre todo ello hay dos datos a destacar de entre el resto: El 30% de subida de las compras en 2000 y la caída de hasta nada menos que un 20% de 2009 seguramente por la crisis actual. Por si la tabla no resulta suficientemente bueno para visualizar estas variaciones, a continuación esta una grafica que revele con una mayor claridad la evolución.



## **TIPOS DE JUGUETE Y SU PORCENTAGE DE COMPRAS**

Los juguetes pueden agruparse en las siguientes categorías según un libro publicado por el Ministerio de Industria Turismo y comercio español titulado “La industria del juguete en España. El futuro de un sector tradicional”:

- Figuras de acción.
- Juegos artísticos.
- Construcciones
- Muñecas.
- Juegos/puzles
- Infantil/preescolar
- Aprendizaje/investigación
- Deporte/aire libre
- Peluches
- Vehículos
- Otros juguetes

## **5.FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN Y DE COSTES TOTALES.**

### **5.1) FUNCIONDE COSTES Y SUS DERIVADO**

A continuación, vamos a proceder al desarrollo de los cálculos que hemos efectuado para conseguir la función de costes totales y la función de producción, así como la recta isocoste

En un comienzo, hemos ido visitando diversos sitios webs para entrar en contacto con la materia a tratar, conociendo distintas páginas y obteniendo distintos datos. Así, comenzamos escogiendo una serie de años para llevar a cabo el análisis, pero para eso, cuando encontrábamos la cantidad física y los trabajadores no encontrábamos otros datos que necesitábamos, y por ello se nos ha ido mucho tiempo en el cálculo de los datos y en el desarrollo de los costes totales y la función de producción.

De este modo, finalmente, tras la búsqueda continuada de los datos, nos hemos centrado en dos años, los años 2003 y 2004, en los cuales consideramos que tenemos todos los datos necesarios para proceder a la obtención de la función de producción y de costes totales basándonos en el supuesto de que todo el proceso productivo depende de dos factores.

Ahora, vamos a explicar cómo hemos sacado cada uno de las distintas cifras en los distintos años partiendo de los datos de la siguiente tabla:

AÑO	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
FACTURACION	<b>810,92</b>	898,63	979	977	1036	1151	954
EXPORTACIONES	<b>536</b>	513	369,92	356,5	388,12	391,89	363,98
IMPORTACIONES	993	920	871,21	912,63	1000,03	961,43	770,05
Pmedio/juguete	18,25	18,57	18,12	17,05	17,4	17,94	18,18
Nº Empresas comerciales	445	403					

Fuente: AEFJ y MITyC; cifras en millones de Euros (F, X e Importaciones)

Las facturaciones de la tabla son las totales del sector por año; las exportaciones son las facturaciones obtenidas del exterior y las importaciones son las facturaciones de las empresas extranjeras en España.

Para el cálculo de las funciones de producción y de costes nos vamos a basar en dos años:

- **Año 2003:**

En primer lugar, hemos obtenido K (capital o volumen de facturación de los productores en el interior del país). Para ello le hemos partido de las facturaciones totales de las empresas productoras (F), a las que hemos restado las provenientes de las exportaciones (X) y le hemos sumado las facturaciones de las importaciones de las empresas extranjeras (I); y ese resultado obtenido lo hemos dividido entre el número de establecimientos del sector comercial (juguetero) obteniendo así el capital por establecimiento (k).

**F(Facturaciones) = 810, 92 millones de euros**

**X (Exportaciones) = 536 millones euros**

**M (Importaciones) = 993 millones euros**

**K=F-X+M= 1.267.9920.000  $\rightarrow$  1.267.9920.000/445= 2.849.258,427**

**Número de empresas del sector comercial = 445**



Posteriormente, para sacar las unidades físicas hemos operado a partir del consumo aparente, el cual hemos dividido entre el precio medio por juguete para obtener las unidades físicas del sector comercial de juguetes y, esa cifra la dividimos entre el número total de empresas comerciales para obtener las unidades físicas por empresa.

$$Q = 1.267.9920.000 / 18,57 = 68.277.867,53 \rightarrow 68.277.867,53 / 445 = 153.433,41$$

**unidades físicas por empresa**

$$\text{Precio medio por juguete} = 18,57$$

Para obtener el número de trabajadores por establecimiento y año, dividimos el total de empleo del sector comercial en cada año entre el número de establecimientos.

$$L = \text{Total empleo sector comercial} / \text{Número de establecimientos} = 7.711 / 445 = 17,32$$

**número medio de trabajadores por empresa**

Acto seguido, para calcular el gasto por personal, nos hemos fijado en el dato del gasto anual en trabajadores del comercio minorista, ya que no encontrábamos el de nuestro sector. Así, hemos obtenido el gasto del personal dividiendo el gasto anual en trabajadores del comercio minorista entre doce meses (para sacar el gasto en un mes) y ese dato lo hemos dividido entre 30, debido a que un mes tiene 30 días y lo hemos vuelto a dividir entre 8 ya que la jornada laboral suele ser de 8 horas obteniendo y así el gasto por trabajador por cada hora trabajada.

Finalmente, el dato que nos falta de explicar es el precio de compra del juguete (que es lo mismo que el precio al que vende el fabricante al minorista), es el precio que le cuenta al minorista adquirir un juguete.

#### **- AÑO 2004:**

Como la forma de obtener los datos ha sido la misma que la del 2003, es decir, hemos seguido el mismo desarrollo y los mismos pasos, vamos a mostrar directamente los resultados obtenidos:

$$F = 898,63 \text{ millones de euros}$$

$$X = 513 \text{ millones de euros}$$

$$M = 920 \text{ millones de euros}$$

$$K = F - X + M = 1.305.630.000 / 403 = 3.239.776,675 \text{ millones}$$

$$\text{Número de establecimientos del sector} = 403$$

$$Q = 1.305.630.000 / 18,12 = 72.054.635,76 \rightarrow 72.054.635,76 / 403 = 178.795,62$$

**unidades físicas**

**Precio medio por juguete = 18,12**

**$L = 7.530 / 403 = 18,68$  número de trabajadores por establecimiento**

Todos los datos obtenidos los tabulamos para reflejarlos con mayor claridad:

AÑOS	Q	K	L	W	I
2003	153.233,40	2.849.258,43	17,32	7,08	18,57
2004	178.795,62	3.239.776,68	18,68	7,29	18,12

FUENTE: AEFJ y MITYC

A partir de esos datos, calculamos la función de producción de costes y sus derivados (CMe, CMa...).

Para el cálculo de la función de costes hemos partido de la expresión matemática  $C = w * L + i * K$  y operando a partir de él tenemos lo siguiente:

**Para el año 2003:**

$$C = 7,083 * 17,32 + 18,57 * 2849288,43 = 52.910.852,58$$

**Para el año 2004:**

$$C = 7,29 * 18,68 + 18,12 * 3239776,675 = 58.704.889,53$$

Con estas funciones lo que pretendemos es sacar la recta isocoste de estos dos años y a través de un sistema de estas dos funciones obtener la función de costes totales.

Igualamos a través de esta expresión:  **$C = a * k + b$**

$$\left. \begin{array}{l} 52.910.852,58 = a * 2849288,43 + b \\ 58.704.889,53 = a * 3239776,675 + b \end{array} \right\}$$

**$a = 14,84 \quad b = 10.626.603,67$**

Y a partir de aquí ya hemos obtenido la **función de costes totales**:

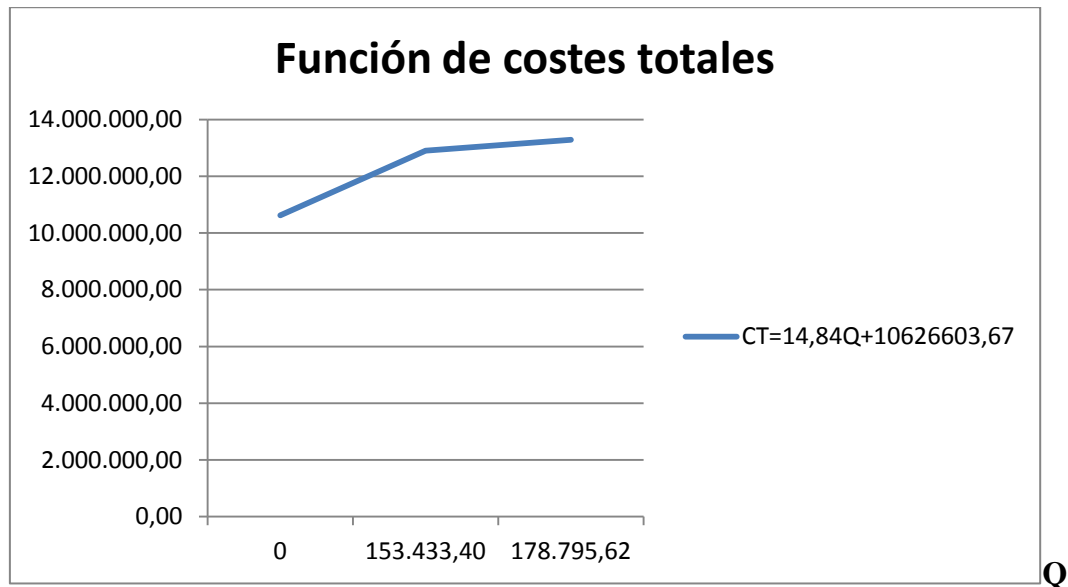
**$CT = 14,84q + 10.626.603,67$**

La cual vamos a mostrar su representación grafica a continuación a partir de darle valores a q:

**TABLA**

Q	CT
0	10.626.603,67
153.433,40	12.903.555,33
178.795,62	13.279.930,67

CT



A continuación, vamos a llevar a cabo la representación conjunta del coste medio y coste marginal:

Partimos del coste total,  **$CT = 14,84q + 10.626.603,67$** .

Así, sabemos que el Coste Medio es  **$CMe = \frac{CT}{q}$**

$$CMe = \frac{14,84q + 10626603,67}{q}$$

**2003:**  $CMe = 88,2$

**2004:**  $CMe = 78,3$

El Coste Marginal es la derivada del coste total.  **$CMa = \partial CT$**

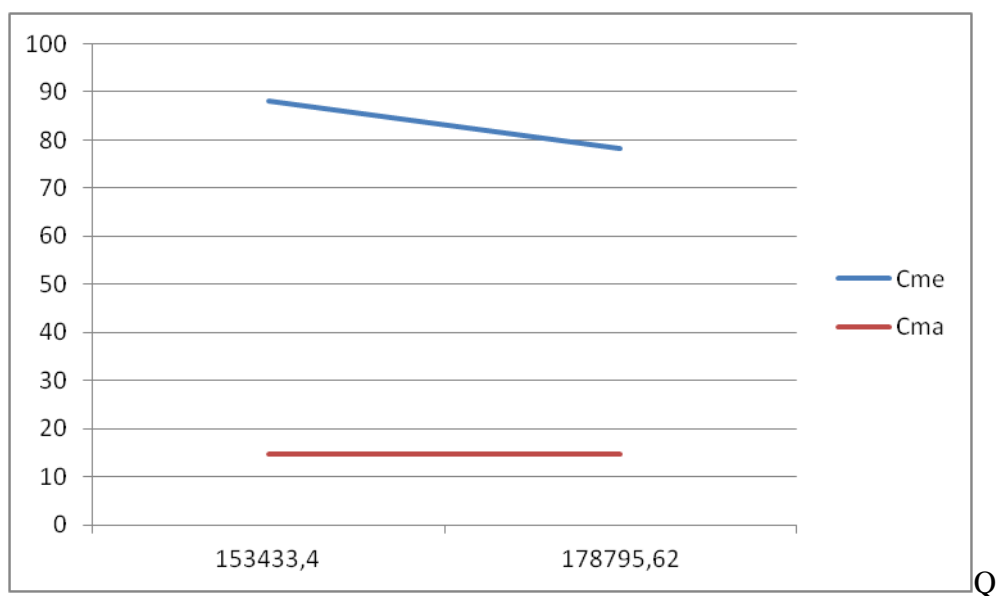
$$\partial CT = CMa = 14,84$$

Tabulamos los datos y procedemos a la representación grafica:

AÑOS	Q	Cme	Cma
2003	153433,4	88,2	14,84
2004	178795,62	78,3	14,84

## FUNCION DE COSTES MEDIOS Y MARGINALES

***CMe. CMa***



Como podemos observar, los CMa tienen pendiente NULA mientras que la función de costes medios tiene pendiente negativa.

## RECTA ISOCOSTES

Las rectas de isocostes las obtenemos a partir de las funciones de isocoste de cada uno de los dos años (2003 y 2004) que son las siguientes:

$$52910852,6 = 7,083 * L + 18,57 * K$$

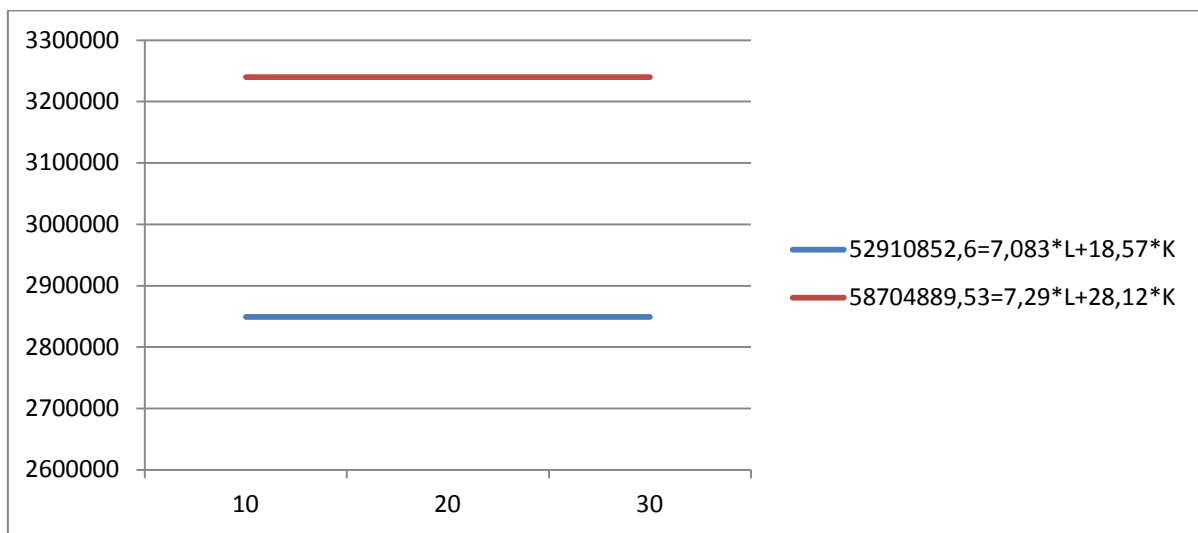
$$58704889,53 = 7,29 * L + 18,12 * K$$

A continuación la representación grafica a partir de darle valores arbitrarios a L para conseguir los K de cada uno de los dos años:

## Tabla de valores

Columna1	2003	2004
L	k	k
10	2849261,3	3239780,2
20	2849257,5	3239776
30	2849253,6	3239772

## Representación grafica de Isocostes



Las rectas isocostes estas, a simple vista parecen recta pero no; eso se debe a que para una variación de 10 trabajadoras, la variación de los costes es muy pequeña (pendiente)

## 5.2 FUNCION DE PRODUCCION Y SUS DERIVADOS.

A partir de los datos de la siguiente tabla, procedemos al cálculo de la función de producción y sus derivados:

Años	L	K	Q
2003	17,32	6508262	153433,4
2004	18,68	6023558	178794,6

Q en unidades físicas

Partimos de la expresión matemática:

$$Q = a * L + b * k .$$

Primero calculamos a y b, ya que no los tenemos, a partir del siguiente sistema que formamos con los datos de los dos años:

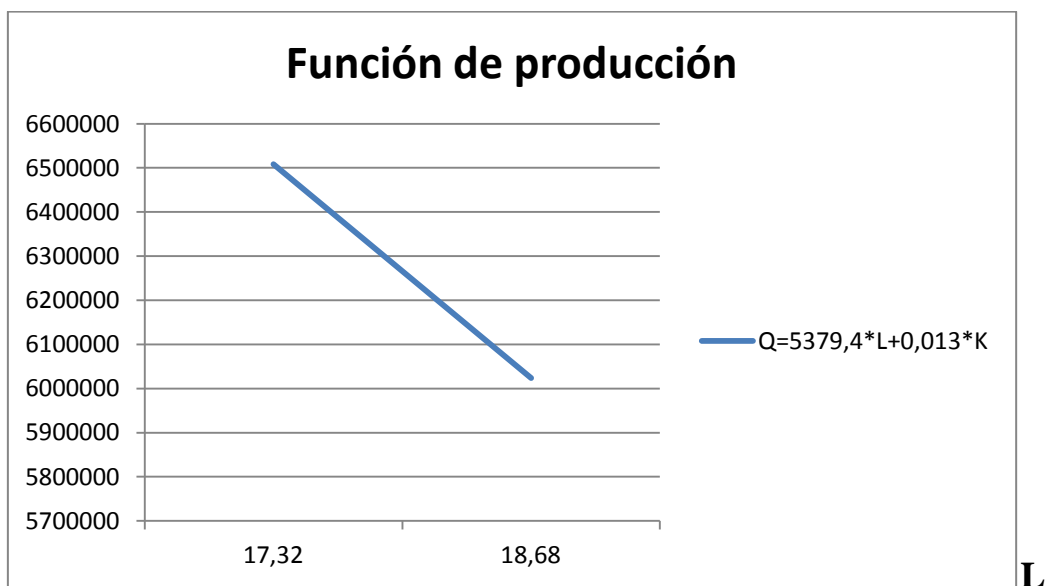
$$\left. \begin{array}{l} 153433,4 = 17,32 * a + 6508262 * b \\ 178794,6 = 18,68 * a + 6023558 * b \end{array} \right\} \begin{array}{l} a=5379,4 \quad b= -0,013 \end{array}$$

Como vemos, durante el paso del año 2003 al 2004, la PMaL=5379,4 ya que durante este periodo el número de trabajadores se incremento; lo cual da a entender que por cada unidad de trabajo contratado la producción aumentó 5379,4 unidades. En cambio, la PMaK es negativa (-0,013); lo que da a entender que por cada unidad de K perdido, la productividad disminuyó un 0,013 unidades. De modo que podríamos considerar que la PMaK=0,013; es decir que, del mismo modo que al disminuir una unidad de capital la producción disminuye un 0,013, al añadir una unidad K la producción aumenta en 0,013 unidades. Dicho esto, nuestra función de producción sería la siguiente:

$$Q = 5379,4 * L + 0,013 * K$$

**Representación grafica de la función:**

**K**



También hemos procedido al cálculo de **las productividades medias y marginales** a partir de la función de producción:

**$Q = 5379,4L + 0,013K \rightarrow$  función de producción**

A partir de la función de producción sacamos las productividades marginales por trabajador y por capital y las productividades medias:

$$\frac{\partial q}{\partial L} = 5379,4 \rightarrow PMaL$$

$$\frac{\partial q}{\partial K} = 0,013 \rightarrow PMaK$$

**Productividades medias:**

$$PMeL = \frac{5379,4L + 0,013K}{L}$$

$$2003: PMeL = 10264,35$$

$$2004: PMeL = 17879,4$$

$$PMeK = \frac{5379,4L + 0,013K}{K}$$

$$2003: PMeK = 0,027$$

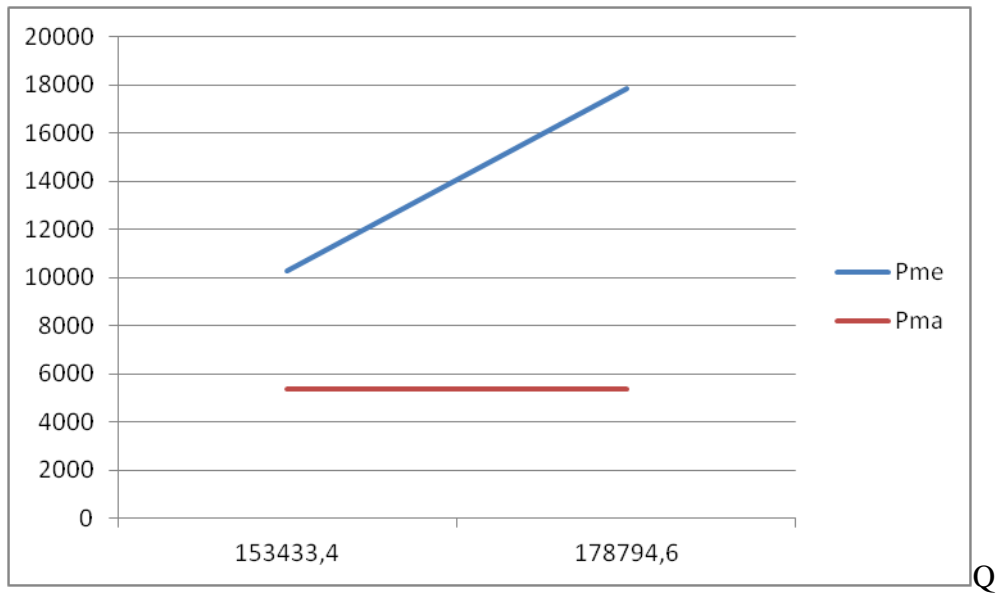
$$2004: PMeK = 0,03$$

**Tabla resumen:**

Años	L	K	$PMeL$	$PMeK$	$PMaL$	$PMaK$
2003	17,32	6508262	10264,35	0,027	5379,4	0,013
2004	18,68	6023558	17879,4	0,3	5379,4	0,013

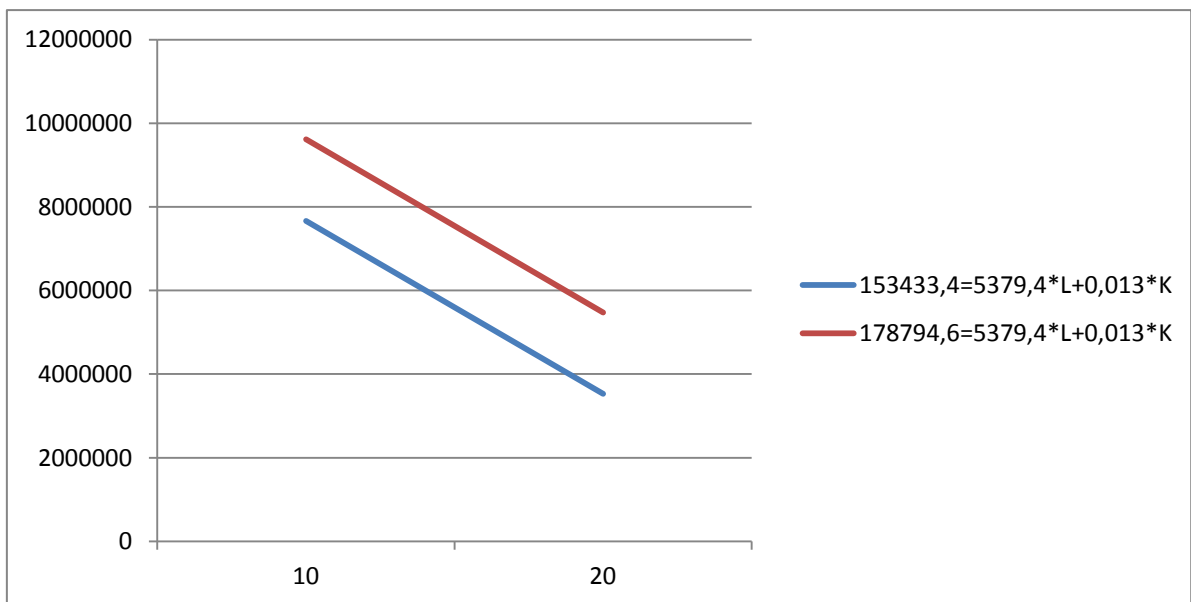
A continuación una representación grafica de las productividades medias y marginales totales de cada año:

*PMe.PMa*



Como vemos en la grafica, se puede considerar que la función de las PMe, con °pendiente positiva, es decreciente ya que esta es mayor que la PMa (eso dicen las leyes). La pendiente de la PMa es nula.

## FUNCION DE ISOCUANTAS





Estas rectas isocuantas pertenecen a las producciones del 2003 y 2004. La azul es el resultado del supuesto de que se decidiera producir las cantidades de 2003 determinado así las combinaciones de factores (L,K) que permiten alcanzar dicha producción. Y la recta roja para el supuesto de que se decidiera producir las cantidades de 2004.

Como podemos observar, las pendientes de las rectas de isocuanta son negativas; eso da a entender que la función de producción tiene rendimientos a escala decreciente y por lo tanto, la RMST también es decreciente.

### **SENDA DE EXPANSIÓN DE LA PRODUCCIÓN**

Para hallar la senda de expansión de la producción hemos tenido en cuenta la función de isocostes e isocuantas de los respectivos años que estamos tomando de referencia, así hemos resuelto los correspondientes sistemas:

Año 2003:

$$\left. \begin{array}{l} 52.910.852,6 = 7,083L + 18,57K \\ 153.433,4 = 5379,4L + 0,013K \end{array} \right\}$$

Así hemos obtenido:  $L = 21,64$  y  $K = 2.847.937,23$

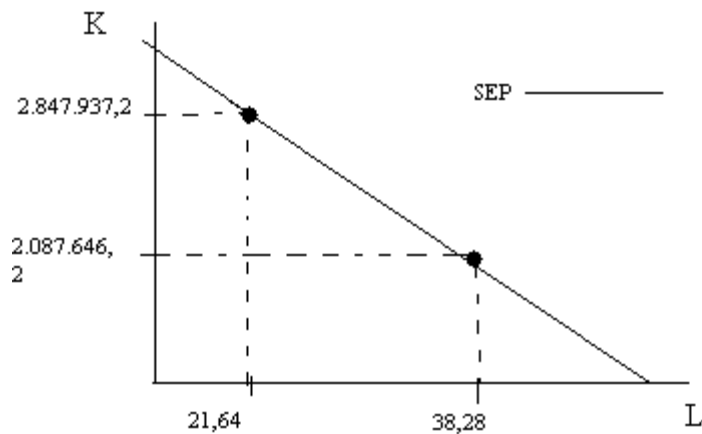
Año 2004:

$$\left. \begin{array}{l} 58.704.889,53 = 7,29L + 28,12K \\ 178.794,6 = 5379,4L + 0,013K \end{array} \right\}$$

Así hemos obtenido:  $L = 38,28$  y  $K = 2.087.646,175$

Ahora, con estos datos, los representamos gráficamente y acto seguido unimos los dos puntos y obtenemos la SEP.

L	K
21,64	2.847.937,23
38,28	2.087.646,18



## 6. CONCLUSIONES.

Como conclusión sobre lo que hemos podido aprender y entender sobre el comercio de la juguetería, podríamos decir que es un comercio bastante desarrollado en España a pesar de que es relativamente joven comparado con otras potencias europeas.

Se trata de un sector que a pesar de su notable madurez es altamente rentable y con un rendimiento a escala decreciente; lo cual da a entender que ya alcanzó su óptimo. Es un sector cuyo crecimiento hasta hace poco más de treinta años era creciente, pero debido a la aparición de otros sectores relacionados como el de los videojuegos (ya que satisfacen la misma necesidad: el ocio infantil), ha visto caer su rentabilidad de manera progresiva. Eso ha llevado al sector promover una revolución tecnológica en su producto para poder competir en el mercado.

El problema del sector en cuanto a la rentabilidad, actualmente está en los precios, ya que el sector se ha visto obligado a disminuir los precios al mismo tiempo que tenía que gastar más para incorporar una mayor tecnología en sus productos, mayor utilidad, para conseguir una mayor competitividad en los precios y conseguir mayores ventas frente al sector competidor. Esta disminución de los precios y la mejora tecnológica efectivamente, incrementan su cuota de mercado pero ese incremento no va acompañado de una mayor rentabilidad económica (por el aumento de la inversión y la disminución de los precios).

La diferenciación entre los juguetes y los videojuegos cada vez se va haciendo más insignificante precisamente porque por una parte, satisfacen la misma necesidad y por otra parte porque incorporan casi la misma tecnología. Gracias a la tecnología, los juguetes y los juegos están confluyéndose progresivamente en un mismo producto; es

como una especie de fusión progresiva que consumándose, daría lugar a la desaparición de al menos uno de ellos (o todos se denominan juguetes o juegos).

Para concluir, nos gustaría expresar nuestra satisfacción por haber realizado un trabajo tan enriquecedor como supone el trabajar sobre un sector. Nos ha servido mucho para adquirir experiencia sobre cómo realizar investigaciones de mercado ya que como potenciales graduados en A.D.E, será nuestro trabajo del día a día en un futuro no muy lejano. Ha sido un trabajo algo arduo pero al fin y al cabo, enriquecedor para nosotros; seguramente no sea el mejor de los informes pero sí el mejor que, a estas alturas y con el material disponible, hemos podido realizar.

## 7. BIBLIOGRAFÍA.

<http://www.ine.es/eip/anyoForm.do;jsessionid=FB826DBB015A26685F652BF9B6CC2F5E.eip0>

[http://www.mityc.es/comerciointerior/es-ES/Servicios/Estadisticas/2006/InformeComercializacionJuguetes\\_2006.pdf](http://www.mityc.es/comerciointerior/es-ES/Servicios/Estadisticas/2006/InformeComercializacionJuguetes_2006.pdf)

[http://books.google.es/books?id=wt2Zrz3A4UgC&pg=PA164&lpg=PA164&dq=precio+materias+primas+en+el+sector+juguetero&source=bl&ots=o7-w3cn\\_3o&sig=7Cnyledff1mBRP2inGmV-d7NI\\_4&hl=es&ei=TDjOTsbGMsLJ8gPcrPwD&sa=X&oi=book\\_result&ct=result&resnum=10&ved=0CHAQ6AEwCQ#v=onepage&q=precio%20materias%20primas%20en%20el%20sector%20juguetero&f=false](http://books.google.es/books?id=wt2Zrz3A4UgC&pg=PA164&lpg=PA164&dq=precio+materias+primas+en+el+sector+juguetero&source=bl&ots=o7-w3cn_3o&sig=7Cnyledff1mBRP2inGmV-d7NI_4&hl=es&ei=TDjOTsbGMsLJ8gPcrPwD&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=10&ved=0CHAQ6AEwCQ#v=onepage&q=precio%20materias%20primas%20en%20el%20sector%20juguetero&f=false)

<http://portaldocomerciante.xunta.es/UserFiles/Admin/File/INFORMES/INFORME%20DISTRIBUCION%20COMERCIAL%20EN%20ESPA%C3%91A%202007/Capitulo%203%20EI%20empleo%20en%20el%20sector%20de%20la%20dc.pdf>

<http://www.infofranquicias.com/fl-72/franquicias/tiendas-regalo-fiesta-juguetes.aspx>

[http://www.revistasice.com/CachePDF/BICE\\_2912\\_201-234\\_32713B824E029F6A5B83D7EBF8323983.pdf](http://www.revistasice.com/CachePDF/BICE_2912_201-234_32713B824E029F6A5B83D7EBF8323983.pdf)

[http://www.mityc.es/es-ES/IndicadoresyEstadisticas/DatosEstadisticos/VII.%20Comercio%20interior/VII\\_1.pdf](http://www.mityc.es/es-ES/IndicadoresyEstadisticas/DatosEstadisticos/VII.%20Comercio%20interior/VII_1.pdf)

<http://www.mityc.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/372/27.pdf>

<http://www.mityc.es/es-ES/IndicadoresyEstadisticas/Fichas%20Sectoriales//06-fichas-sectoriales.pdf>

<http://www.ine.es/eip/anyoForm.do;jsessionid=FB826DBB015A26685F652BF9B6CC2F5E.eip0>

[http://www.emprendedores.es/crear una empresa/plan de negocios/establecimientos/plan de negocio jugueteria](http://www.emprendedores.es/crear_una_empresa/plan_de_negocios/establecimientos/plan_de_negocio_jugueteria)

<http://www.comercio.mityc.es/es-ES/comercio-exterior/informacion-sectorial/industriales/PDF/informes/SECTORJUGUETES2009.pdf>

<http://www.mityc.es/es-ES/Documentacion/Publicaciones/Paginas/detallePublicacionPeriodica.aspx?numRev=372>

[http://www.confespacomercio.com/?page\\_id=2595](http://www.confespacomercio.com/?page_id=2595)